



Curso Online de Gestión integral de Proyectos de Compras Estratégicas

Estrategias y herramientas clave para una gestión eficiente de los proyectos de compras.



[e]
Iniciativas Empresariales
| estrategias de formación



MANAGER
BUSINESS
SCHOOL

Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.com
www.iniciativasempresariales.com

BARCELONA - BILBAO - MADRID - SEVILLA - VALENCIA - ZARAGOZA

Gestión integral de Proyectos de Compras Estratégicas

Presentación

El área de compras es, sin duda, la más estratégica de la empresa. Compras puede unir las necesidades de todos los departamentos (desde marketing pasando por producción y terminando por administración) en una única tendencia y con el mismo fin: hacer de nuestra empresa la más competitiva.

Esta unión de necesidades y tendencias debe tener como fruto una estrategia y esa estrategia debe materializarse en proyectos. Los proyectos de compras son la esencia que lleva al departamento al éxito.

Con este curso aprenderá a crear estrategias, resolver problemas, identificar a los colaboradores esenciales e involucrarlos, gestionar proyectos, calcular los diferentes tipos de ahorro, lograr sus objetivos y hacer un seguimiento efectivo de los mismos.

Está orientado, de una forma práctica, incluyendo fórmulas de trabajo con diferentes herramientas (Excel, PowerPoint, etc.) que le serán útiles a lo largo del proyecto.

La Formación E-learning

Los cursos online se han consolidado como un método educativo de éxito en la empresa ya que aportan flexibilidad al proceso de aprendizaje, permitiendo al alumno escoger los momentos más adecuados para su formación. Con más de 35 años de experiencia en la formación de directivos y profesionales, Iniciativas Empresariales y la Manager Business School presentan sus cursos e-learning. Diseñados por profesionales en activo, expertos en las materias impartidas, son cursos de corta duración y eminentemente prácticos, orientados a ofrecer herramientas de análisis y ejecución de aplicación inmediata en el puesto de trabajo.

Nuestros cursos e-learning dan respuesta a las necesidades formativas de la empresa permitiendo:

1 La posibilidad de *escoger* el momento y lugar más adecuado para su formación.

2 *Interactuar* con otros estudiantes enriqueciendo la diversidad de visiones y opiniones y su aplicación en situaciones reales.

3 *Aumentar sus capacidades* y competencias en el puesto de trabajo en base al estudio de los casos reales planteados en el curso.

4 *Trabajar* con los recursos que ofrece el entorno on-line.

Gestión integral de Proyectos de Compras Estratégicas

Objetivos del curso:

- Conocer qué es un proyecto de compras, qué partes lo componen y qué aspectos no debe olvidar en cada una de ellas. Con ello, podrá gestionar varios proyectos a la vez al conseguir tener una organización coherente y eficaz.
- Aprender a realizar el seguimiento de los proyectos y cómo gestionar tanto la comunicación como este seguimiento para optimizar sus recursos.
- Saber realizar el cálculo de los diferentes ahorros que podemos lograr con estos proyectos. Esto le dará más herramientas de negociación con clientes internos como directores de finanzas, directores generales o de producción.
- Identificar a los colaboradores esenciales (*stakeholders*) y a los clientes internos, gestionarlos e involucrarlos para garantizar el éxito del proyecto.
- Establecer una clara jerarquía de objetivos para priorizar los proyectos.
- Analizar las diferentes categorías, incluyendo análisis de complejidad, y hacer diferentes mapas y análisis de coste que le permitan identificar los aspectos más importantes a tratar en el proyecto.
- Saber cómo realizar una negociación y comunicación eficiente no sólo para poder hacer una estrategia coherente, sino también para garantizar su éxito.
- Conocer las diferencias que debemos entender y gestionar en la gestión de proyectos multinacionales.
- Conocer las herramientas informáticas que puede utilizar, cómo hacerlo y fórmulas para poder crear sus propias plantillas.

“ Un responsable de proyectos de compras debe conocer y dominar las herramientas y técnicas existentes para optimizar al máximo los procesos del departamento ”

Dirigido a:

Directores y responsables de los departamentos de Compras, Operaciones, Técnicos y Financieros, así como a todas aquellas personas involucradas en la política de compras de la empresa que quieran ampliar o profundizar en el conocimiento de la metodología de los proyectos de compras.

Estructura y Contenido del curso

El curso tiene una duración de 50 horas lectivas 100% online que se realizan a través de la plataforma e-learning de Iniciativas Empresariales que permite el acceso de forma rápida y fácil a todo el contenido:

Manual de Estudio

5 módulos de formación que contienen el temario que forma parte del curso y que ha sido elaborado por profesionales en activo expertos en la materia.

Material Complementario

En cada uno de los módulos que le ayudará en la comprensión de los temas tratados.

Ejercicios de aprendizaje y pruebas de autoevaluación

para la comprobación práctica de los conocimientos adquiridos.

Bibliografía y enlaces de lectura recomendados para completar la formación.

Metodología 100% E-learning



Aula Virtual *

Permite el acceso a los contenidos del curso desde cualquier dispositivo las 24 horas del día los 7 días de la semana.

En todos nuestros cursos es el alumno quien marca su ritmo de trabajo y estudio en función de sus necesidades y tiempo disponible.



Soporte Docente Personalizado

El alumno tendrá acceso a nuestro equipo docente que le dará soporte a lo largo de todo el curso resolviendo todas las dudas, tanto a nivel de contenidos como cuestiones técnicas y de seguimiento que se le puedan plantear.



* El alumno podrá descargarse la APP Moodle Mobile (disponible gratuitamente en Google Play para Android y la Apple Store para iOS) que le permitirá acceder a la plataforma desde cualquier dispositivo móvil y realizar el curso desde cualquier lugar y en cualquier momento.

Contenido del Curso

MÓDULO 1. Introducción: gestión por ciclos

5 horas

Compras es un departamento crítico para cualquier empresa que quiera ser competitiva porque es el área que puede unificar las prioridades de todos los departamentos. Para poder añadir ese valor tan crítico de la empresa debemos crear estrategias, proyectos, medir ahorros, negociar con proveedores y clientes internos... Debemos aprender a preguntar y escuchar, analizar la información que recibimos y unificarla para el bien de la organización.

1.1. Log Frame Approach:

- 1.1.1. Log Frame Approach.
- 1.1.2. Gestión de proyecto por ciclos.

1.2. Aspectos a analizar:

- 1.2.1. Análisis de los stakeholders o interesados:
 - 1.2.1.1. Diagrama de Venn.
- 1.2.2. Análisis de problemas.

1.3. Matriz del Marco Lógico:

- 1.3.1. Gestión de la Matriz del Marco Lógico.
- 1.3.2. Sugerencias prácticas para la LFM.

1.4. Problemas y beneficios del LFA.

1.5. Un consejo tonto.

1.6. Herramientas de software.

1.7. Ejemplo práctico resuelto.

MÓDULO 2. Trabajo preliminar

20 horas

2.1. Definición del proyecto y análisis:

- 2.1.1. Trabajo por categorías.
- 2.1.2. Estudio preliminar de la situación:
 - 2.1.2.1. Estudio y evolución del papel de los stakeholders a lo largo de un proyecto.
 - 2.1.2.2. Análisis de complejidad de la categoría.
- 2.1.3. Herramientas de análisis de situaciones:
 - 2.1.3.1. Análisis SWOT.
 - 2.1.3.2. Pareto.
 - 2.1.3.3. Ubicación nuestra en el mercado – Análisis Kraljic.

2.2. Análisis de coste y de mercado:

- 2.2.1. Mapas de coste.
- 2.2.2. Coste total.
- 2.2.3. Evaluación de proveedores.

2.3. Herramientas de software.

2.4. Ejemplo práctico resuelto.

MÓDULO 3. Desarrollo de la estrategia

8 horas

3.1. Definición de estrategia:

- 3.1.1. Definición de estrategia.
- 3.1.2. Aspectos a tener en cuenta.
- 3.1.3. Coordinación de prioridades:
 - 3.1.3.1. Matriz del Marco Lógico.
 - 3.1.3.2. Esquema de Pez.
 - 3.1.3.3. Variación del esquema de Kraljic.
 - 3.1.3.4. Cuando utilizar cada herramienta.
 - 3.1.3.5. Ejemplo de resolución.

3.2. Negociación con stakeholders:

- 3.2.1. Motivación al cambio de stakeholders:
 - 3.2.1.1. Análisis LFA para la motivación al cambio de los stakeholders.
 - 3.2.1.2. Modelo de la cinta de goma.
- 3.2.2. Priorización de los stakeholders.
- 3.2.3. Características generales de los stakeholders.
- 3.2.4. Evolución de los stakeholders a lo largo del proyecto.

3.3. Herramientas de software:

- 3.3.1. Análisis de stakeholders con LFM.
- 3.3.2. Análisis de stakeholders con el esquema de pez.
- 3.3.3. Análisis de stakeholders con la variación del análisis de Kraljic.
- 3.3.4. Motivación al cambio del stakeholder.
- 3.3.5. Comunicación con el stakeholder.
- 3.3.6. Ejemplo práctico resuelto.

MÓDULO 4. La implementación

7 horas

4.1. Planificación del proyecto:

- 4.1.1. Cómo definir los tiempos.
- 4.1.2. Preparación de un presupuesto.
- 4.1.3. Cómo gestionar a las personas:
 - 4.1.3.1. Cómo hacer de una pandilla un equipo.
 - 4.1.3.2. Cómo ser el líder del equipo.

4.2. Herramientas de software:

- 4.2.1. Esquema de actividades: hoja de cálculo.
- 4.2.2. Cálculo de costes: hoja de cálculo.

4.3. Ejemplo práctico resuelto.

MÓDULO 5. Puesta en marcha del proyecto

10 horas

5.1. Aspectos a tener en cuenta en la puesta en marcha del proyecto.

5.2. El seguimiento de un proyecto:

- 5.2.1. Tipos de seguimiento.

5.3. Tipos de ahorro:

- 5.3.1. Características de los ahorros.
- 5.3.2. Ahorro de Coste Operativo (Operational Cost Savings).
- 5.3.3. Variación en el precio de compras.
- 5.3.4. Evitar un gasto (CA).
- 5.3.5. LTWCI – Evitar un gasto (CA)
- 5.3.6. Reembolso de un gasto del proveedor (Supplier Cost Recovery).

5.4. Ejemplo práctico resuelto.

5.5. SAPERE AUDE.

Gestión integral de Proyectos de Compras Estratégicas

Autor



Miguel A. Samper

Licenciado en Filología. Máster en Logística Integral. Máster en Dirección de Compras, Gestión Internacional de Compras y Gestión de Proyectos por el British Council es Responsable Mundial de Compras en una multinacional de la automoción desde 2009.

Titulación

Una vez finalizado el curso el alumno recibirá el diploma que acreditará el haber superado de forma satisfactoria todas las pruebas propuestas en el mismo.

